SCHWEIZ·KONSUM-VEREIN

ORGAN DES VERBANDES SCHWEIZ·KONSUMVEREINE (V·S·K)

XIII. Jahrgang | Basel, den 12. April 1913 | No. 15

Wöchentlich erscheint eine Nummer von 8—16 Seiten Text. Abonnementspreis Fr. 4.40 p. Jahr, Fr. 3.— p. 6 Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 7.— p. Jahr.

Motto: Das Schweizervolk kann seine wirtschaftliche Selbständigkeit gegenüber dem Ausland nur behaupten und im Innern zu grösserem Wohlstand und höherer sozialer Gerechtigkeit nur fortschreiten, wenn es seine Konsumkraft organisiert. Die genossenschaftliche Zusammenfassung dieser Kraft ist daher für uns eine Lebensfrage: Sie ist unsere nationale Aufgabe im XX. Jahrhundert.

Inhalts-Verzeichnis:

Die Wandelungen im Detailhandel. — Aufhebung des Freitransportes auf den Rhätischen Bahnen. — Kreditkauf und Rabattmarken. — Nochmals: Der Einfluss des Zolltarifes auf die Lebenshaltung. — Die Solidarität der Schuhhändler als Vorbild für die Konsumvereine. — Der Konkordiaverband als Preisregulator. — Konzentration im Genossenschaftswesen. — Eine Ermässigung der Milchpreise. — **Volkswirtschaft:** Konzentrationsbewegung im Grossdetailhandel. — **Aus der Praxis. Internationaler Genossenschaftsbund:** 2. Sitzung des leitenden Ausschusses. — **Besteuerung von Konsumvereinen im Kanton Zürich. — Bewegung des Auslandes:** Umsätze der Grosseinkaufsgesellschaften im Jahre 1912. — **Aus unserer Bewegung:** Baden, Kreuzlingen, Schaffhausen. — **Sprechsaal:** Mehr Zentralisation. — **Verbandsnachrichten.**

Die Wandelungen im Detailhandel.

Von Prof. Dr. J. Fr. Schär, Berlin.

Der Detailhandel hat sich in Anpassung an die Veränderungen der wirtschaftlichen Verhältnisse, der Sittengebräuche, an den Fortschritt der gesamten Kultur wesentlich umgestaltet. Von den verschiedenen Wandelungen in der Entwicklung des Detailhandels wollen wir hier diejenigen behandeln, die auch für die Konsumvereine massgebend sind, sei es, dass sie sich diese zu Nutzen machen können, oder sei es, dass dadurch die Fortschritte in der Distribution der Bedarfsgüter an den letzten Verbraucher durch die Konsumvereine erst in die rechte Beleuchtung gestellt werden.

Da ist vor allem die Einführung der festen Preise zu erwähnen. Die früher gäng und gäbe gewesene Unsitte des Marktens und Feilschen, die wir von den Orientalen, den Griechen, Juden und Italienern übernommen hatten, hat fast überall dem Verkauf zu festen Preisen Platz gemacht. Das ist schon ein grosser Fortschritt. Denn abgesehen davon, dass die Unsitte des Feilschen, sowohl beim Käufer als beim Verkäufer eine niedrige Kulturstufe verrät, abgesehen davon, dass dabei der arglose und ehrliche Käufer am schlechtesten wegkommt, ist auch der feilschende Käufer, dem das Markten gelungen ist, keineswegs sicher, ob er nun den richtigen Preis bezahlt habe, oder ob er noch mehr hätte abmarkten können oder gar betrogen worden ist. Ich kann dieses aus meiner Erfahrung bestätigen. Auf meiner Orientreise wollte ich im Bazar in Stambul einige Geschenke kaufen. Die von mir ausgewählten Waren bot mir «der Kaufmann» zu Fr. 160.— an und versicherte, dass er sich eher die Hand abschlagen liesse, als den Preis zu ermässigen. Ich erinnerte mich aber noch rechtzeitig daran, dass ich im Orient war, dass hier einst die Diebe und Kaufleute den gleichen Gott hatten, und dass man mir kürzlich sogar für Briefmarken 50 % mehr forderte, als sie wert waren; so offerierte ich dem Krämer Fr. 100.— und wir waren bald handelseinig; ich glaubte wie billig und gut ich eingekauft hätte. Man kann sich daher mein Erstaunen und meinen Aerger vorstellen, als ich von einem Fachmann erfahren musste, dass die gekaufte Ware nicht mehr als 60 Franken wert sei. Glücklicherweise kommen die «orientalischen» Gebräuche immer mehr in Abgang; sie sollen, wie die Fama erzählt, nur noch in Basel (und anderen Orten?) im Verkehr zwischen den elsässischen Gemüseweibern und den reichen Frauen in St. Alban vorkommen. Der Uebergang zu festen Preisen war daher angesichts der Gewohnheit des Krämers, zu überfordern, und derjenigen des Käufers, zu feilschen, ein grosser Fortschritt. Die Affiche «Verkauf zu festen Preisen» war daher eine zügige Reklame; der kluge Käufer wird die Kaufläden meiden, von denen er erfährt, dass man in diesen markten lässt und dass in diesen «der Verkauf zu festen Preisen» nur ein Aushängeschild sind. Er tut recht daran.

Eine andere Wandelung im Detailhandel, ebenso wichtig wie die erste, ist der allmähliche Uebergang zur Barzahlung. Dazu führte einerseits die Grosstadt, wo der Verkäufer angesichts der Unmöglichkeit, den soliden Käufer vom Kreditunwürdigen zu unterscheiden, gezwungen ist, nur gegen bar zu verkaufen; andererseits die Konkurrenz der Warenhäuser und Konsumvereine, die den Käufer zur Barzahlung eigentlich erzogen haben. Die Schädlichkeit des konsumtiven Kredits, sowohl für den Kaufmann als auch für den Konsumenten und für die gesamte Volkswirtschaft ist schon so oft bewiesen worden, dass sich eine besondere Beweisführung erübrigt. Allerdings hat die allgemeine Einführung der Barzahlung im Kleinhandelsbetrieb mit grossen Schwierigkeiten zu kämpfen, namentlich dann, wenn ein einzelner Betrieb das Prinzip wider die Ortsgewohnheiten festhalten will. Denn einerseits kommt der Kaufmann in Versuchung, das Kre-

ditgeben als eine Waffe der Konkurrenz gegen Warenhaus und Konsumvereinen zu gebrauchen, allerdings eine gefährliche, eine schlechte Waffe, weil sie dem Kaufmann selbst die Wunden schlägt. Andererseits sind die Käufer, die aus angestammter Gewohnheit auf «Pump» kaufen — die einen aus Schlendrian, die andern aus unwirtschaftlicher Haushaltsführung, die dritten aus Berechnung und Interesse, die vierten aus Not [1]) — sehr schwer zur Barzahlung zu erziehen.

Als das beste und gerechteste Erziehungsmittel hierfür hat sich das erwiesen, dass auch der Kleinhändler einen Unterschied macht zwischen dem Kreditpreis und dem Barpreis, wie dies im Grosshandel schon längst üblich ist, indem man, wie es nur billig und gerecht ist, dem barzahlenden Käufer einen Skonto, einen Rabatt gewährt. Der kalkulatorische Unterschied zwischen Kreditpreis und Barpreis besteht nicht nur aus dem Zinsverlust auf dem Kreditpreis, sondern noch aus einer Risikoprämie für die Verluste aus dem kreditierten Kapital, der 1—2%, oft auch bis 5 % betragen kann, und aus der verminderten Umlauffähigkeit des Geschäftskapitals, der verlängerten Umlaufszeit derselben und infolgedessen in einer Schmälerung des Gesamtgewinns.

Recht augenscheinlich kommt dieser Unterschied in den Abzahlungsgeschäften zur Erscheinung; da beträgt der Barpreis für eine Nähmaschine Fr. 120, der Abzahlungspreis dagegen Fr. 150, also 25% mehr.

Aus diesen Erwägungen heraus sind die Rabattvereinigungen entstanden. Die Detailhändler einer Stadt, eines Kreises haben sich angesichts der Ohnmacht der Einzelnen, neue Verkaufssitten einzuführen, zu einer Vereinigung zusammengeschlossen und ihre Glieder darauf verpflichtet, den barzahlenden Käufern eine für alle gültige Rückvergütung zu gewähren, deren Höhe ansehnlich genug ist, um den Käufern einen Anreiz zur Barzahlung zu geben, umsomehr, da die Organisation der Rabattvereinigungen Zentralstellen geschaffen hat, wo die im Laufe eines Jahres gemachten Einkäufe bei den verschiedenen Mitgliedern zusammen eingezogen werden können. Da diese Art der Rückvergütung viele Aehnlichkeit mit derjenigen der Konsumvereine hat, so gaben sich die Gründer der Hoffnung hin, in den Rabattvereinigungen ein wirksames Mittel zur Bekämpfung der Konsumvereine gefunden zu haben, und sie wurden ja auch an einigen Orten geradezu als «Antikonsumvereine» bezeichnet. Wenn auch die Rabattvereinigungen das Hauptziel, das Anwachsen und Gedeihen der Konsumvereine zu hemmen, erwiesenermassen [2]) nicht erreicht haben, so haben sie doch unzweifelhaft die erstrebenswerte Käufersitte der Barzahlung kräftig gefördert und Seite an Seite mit den Konsumvereinen und Warenhäusern dem Barzahlungsprinzip im Kleinhandel zum Durchbruch verholfen. Von dieser Seite aus betrachtet, sind die Rabattvereinigungen den Konsumvereinen nicht bloss unschädlich, sondern geradezu förderlich.

Eine weitere Wandlung des Detailhandels besteht in der immer weiter greifenden Organisation der Industrie und des Grosshandels, die darin besteht, dass sich diese Unternehmungen den Verkauf an die letzten Konsumenten, den Detailhandel, selbst angliedern. Ich erinnere an das grosse, gewaltige Unternehmen, das unter der Firma «Kaiserkaffee» in allen grössern Ortschaften des Kontinents Verkaufsfilialen unterhält, deren Zahl auf 15,000 gestiegen ist; ferner an den direkten Verkauf der Produkte der Kakaowerke von Reichart & Co., das auch über 10,000 Verkaufsfilialen unterhält; an den Absatz der Berndorfer Metallwarenfabrik von Arthur Krupp; an den direkten Verschleiss der amerikanischen Schreib-, Rechnungs- und Nähmaschinen, an die Verkaufsfilialen von Bally's Schuhwaren in London und Südamerika, desgleichen der Firma Salamander, etc. Diese Art des Detailverkaufes greift immer mehr überhand und nicht nur die Detailhändler, sondern auch die Konsumvereine müssen mit dieser neuesten Wandelung des Detailhandels rechnen. Für die Konsumvereine sind sie geradezu die Bahnbrecher, weil sie das Problem lösen, Produktion und Abgabe an den Konsum, an die letzten Verbraucher, in einer Organisation zu vereinigen. Auch in einer andern Richtung sind diese Organisationen des Absatzes für die Konsumvereine von Bedeutung; sie sind geeignet, den Vertretern des Kleinhandels zu beweisen, dass in neuerer Zeit nicht nur die kleinen Kräfte sich zusammenschliessen, die Bedarfsgüter in bester Qualität und zu den billigsten Preisen, d. h. zum Selbstkostenpreis zu beziehen, sondern dass auch die kapitalistische Koalition bestrebt ist, den Kleinhandel sich anzugliedern, den selbständigen Detailhandel auszuschalten, allerdings nicht im Interesse der Konsumenten, sondern in dem einer höheren und sicheren Kapitalrendite. Die «bösen» Konsumvereine sind also nicht die einzigen und noch nicht einmal die mächtigsten Feinde des Kleinhandels, sondern sie liegen in der Natur der wirtschaftlichen Entwicklung und in der Koalition des Kapitals und in der Organisation des sozialen Körpers überhaupt.

Schliesslich bleibt nur noch übrig, eine Wandelung des Detailhandels kritisch zu beleuchten, die allerdings nur von einer Berliner Firma ausgegangen ist, aber die sich von da aus weiter zu verbreiten anschickt; es ist die viel umstrittene Formel «Selbstkosten + 10%», die nach Aussage der Zentrale für Weinvertrieb ein «neues Verkaufssystem», oder nach ihrer neuesten Propagandaschrift eine «neue vollkommenere Absatzorganisation» darstellen soll, und die offensichtlich Schule macht, wie dies aus den verschiedenen Neugründungen dieser Art — Zentrale für Zigarrenvertrieb, Zentrale für Schuhvertrieb, Zentrale für Konfektion etc. hervorgeht. Die äusserst rührige Reklame, die sich sogar in das Gewand der Wissenschaft wirft, sorgt dafür, dass diese Formel zum Gegenstand des Interesses, nicht nur in kaufmännischen Kreisen, sondern auch in der breiten Oeffentlichkeit geworden ist. Es erscheint daher am Platze, dass auch die konsumgenossenschaftliche Presse dazu Stellung nimmt, umso mehr, da sich die Propaganda anschickt, die Konsumenten glauben zu machen, dass das neue Verkaufssystem den Bestrebungen der redlichen Pioniere von Rochdale an die Seite gesetzt werden könne.

Vor ungefähr 6 Jahren kam ein findiger Kaufmann auf die originelle Idee, einen Teil des bisherigen Geheimnisses der kaufmännischen Kalkulation dem Publikum preiszugeben, und zwar demjenigen Teil, der den Käufer am meisten interessiert, und von dem sich das Publikum meist eine ungeheuerliche Vorstellung macht: das ist der Aufschlag für den kaufmännischen Gewinn. Kein Wunder, dass die Ankündigung, ein Kaufmann verkaufe seine

[1]) Man vergleiche hierüber meine Ausführungen im „Schweiz. Konsumverein" 1910: Der Notfonds. S. 53 ff.

[2]) Man vergleiche hierüber die Ergebnisse der bezüglichen Forschungen in dem trefflichen Werke von H. Faucherre: „Die Händler-Rabattsparvereine", Seite 177—197 und 229—251. Verlag von Fischer, Jena.

Ware zum Selbstkostenpreis und erhebe dabei nur 10 % Zuschlag, eine sehr gute und zügige Reklame war, die dem ersten Unternehmer, der dies in die Praxis umsetzte, eine grosse Kundschaft zuzog; kein Wunder aber auch, dass die Konkurrenz sich gegen diese ungewohnte Reklame zur Wehr setzte. Die Erfinder dieses «neuen Verkaufssystem» hatten sich fortgesetzt gegen den Vorwurf des unlauteren Wettbewerbs zu verteidigen. Es entstanden unausgesetzt Prozesse. Nicht nur die Gerichte mussten sich über das, was unter Selbstkosten zu verstehen sei, festlegen, sondern auch die Handelskammern, der Handelstag und andere kaufmännische Körperschaften wurden um Gutachten über diese Streitfrage angegangen.

Wie schon angedeutet, dreht sich der Hauptstreit um die Frage, was unter Selbstkosten zu verstehen sei. Diese Stellung der Streitfrage ist umso mehr verfehlt, als man darauf ausging, sie nicht rein fachmännisch zu beantworten, sondern den geradezu unmöglichen Versuch anstellte, zu definieren, was das grosse Publikum, der Konsument, sich unter Selbstkosten vorstelle. Wenn die Handelswissenschaft über eines vollkommen klar ist, so ist es über den Begriff Selbstkosten. Eine jede kaufmännische Kalkulation muss alles das zu den Selbstkosten rechnen, was der Verkäufer vom Einkauf bis zum vollzogenen Akte des Verkaufes selbst an direkten und indirekten Aufwendungen aller Art zu tragen hat: Ankaufspreis, Einkaufs- und Transportkosten, ferner die Kosten der Lagerung, des inneren Betriebes, der Propaganda und des Verkaufs etc. Ja, die Kalkulation geht sogar über den Verkaufsakt hinaus, indem sie zu den Selbstkosten den Zinsverlust für den Kredittermin, die Inkassospesen und eine Verlustquote für das Kreditrisiko mit einrechnen muss. Wer die Selbstkosten ohne die genannten Zuschläge kalkuliert, irrt sich zu seinem Schaden. Allerdings stimmt diese genaue Kalkulation der Selbstkosten mit der gewöhnlichen kaufmännischen Buchhaltung nicht überein; denn dem Warenkonto werden gewöhnlich nur die Einkaufsfakturen, die Einkaufs- und Transportkosten bis zum Lager belastet. Dagegen kommen die Lagerspesen, Betriebskosten, Zinsen, Verkaufskosten, Inkassospesen etc. auf besondere Gewinn- und Verlustkonten, die erst bei Aufstellung der Jahres-Ertragsbilanz auf das allgemeine Gewinn- und Verlustkonto übertragen und hier mit dem aus dem Warenkonto herübergenommenen Bruttogewinn kompensiert werden. Offenbar haben die Gutachten derjenigen Handelskammern, die in dem Begriff der Selbstkosten nur den Ankaufspreis und die Transportkosten bis zum Lager einbeziehen wollen, sich von dieser buchhalterischen Auffassung der Selbstkosten verleiten lassen. In dieser Beziehung muss man dem Urteil des Kammergerichts I Berlin in dieser Streitfrage beipflichten. Die Urteilsbegründung vom 21. Februar 1912 lautet wie folgt: .... «Die Frage, was unter «Selbstkostenpreis» zu verstehen sei, ist lebhaft bestritten; der Senat hat aber nicht Bedenken getragen, der Ansicht beizupflichten, nach welcher unter dem «Selbstkostenpreis» der Einkaufspreis der Waren zuzüglich der Verkaufsunkosten zu verstehen ist. Hierfür spricht entscheidend die sprachliche Bedeutung des Wortes «Selbstkosten».

«Selbstkosten bedeuten diejenigen Kosten, die bis zur Bereitstellung der Ware zum Verkauf entstehen. Denn dies sind diejenigen Beträge, welche die Ware ihm «selbst kostet». So verstanden, wird aber der Begriff der Selbstkosten offensichtlich nicht durch die Kosten des Einkaufs, den Einheitspreis der Ware, erschöpft. Um die Ware zum Verkauf bereitzustellen, muss vielmehr der Kaufmann noch Beträge für Miete, Dienstlohn und sonstige Geschäftsunkosten aufwenden. Hierbei entspricht es einer richtigen Auffassung des Begriffs der Selbstkosten, wenn man annimmt, dass behufs Berechnung des Selbstkostenpreises speziell auch die sogenannten Generalunkosten (Warenabsatzkosten) mit zu berücksichtigen sind».

Mit der Entscheidung darüber, was unter Selbstkosten zu verstehen sei, ist aber die Hauptfrage, ob dieses «neue Verkaufssystem» ein Fortschritt in der Distribution der Kaufmannsgüter bedeute oder nicht, noch lange nicht entschieden. Es will uns scheinen, dass die Konkurrenz, die ihren Hauptangriffspunkt auf diesen Selbstkostenbegriff gerichtet hat, auf ein totes Geleise geraten ist, namentlich dann, wenn die Vertreter des «neuen Verkaufssystems» mit aller Deutlichkeit ankündigen, dass sie unter Selbstkosten nicht nur den Einkaufspreis, sondern sämtliche Betriebs- und Vertriebskosten mit einbeziehen.

Streitig kann allein noch die Frage sein, wie es sich mit der Verzinsung des Eigenkapitals (Gesellschaftskapitals) verhält. Für die Kalkulation eines einzelnen Objektes muss man, wie schon oben ausgeführt, auch den Zinsverlust für die Zeitstrecke vom Momente an, da man die zum Wiederverkauf erworbene Ware bezahlt, bis zum Zeitpunkte, wo der Käufer den Kaufpreis erstattet (Lagerdauer minus Kreditfrist der Lieferanten plus Kreditfrist für den Käufer), in die Kalkulation des Verkaufspreises einbeziehen. — Eine Flasche Wein, die ein, zwei oder mehrere Jahre auf Lager gehalten werden muss, kalkuliert sich um den Zinsverlust und die Lagerspesen höher als eine nach kurzer Zeit umgesetzte Flasche, weil jene durch das Lagern an Qualität, somit auch an Wert gewinnt. Die Tatsache, dass man Waren, die unkurrant geworden sind, je billiger kalkulieren muss, je länger sie auf Lager gehalten werden, ändert am Kalkulationsprinzip nichts; weil man im letzteren Falle für den Minderwert der unkurranten oder nicht verkäuflichen Waren für den entsprechenden Wertausfall eine erfahrungsgemäss festzusetzende Quote auf die im ordentlichen Geschäftsbetrieb abzusetzenden Waren hinzuschlagen muss.

Nach dem oben aufgestellten Kalkulationsprinzip würde daher auch der Zins für das ganze Betriebskapital (eigenes und fremdes) zu den Selbstkosten hinzugerechnet werden und beim Verkaufssystem Selbstkosten plus 10 % würde daher in den 10 % nicht nur der Zins des eigenen Kapitals verdient, sondern überdies noch ein 10 %iger Zuschlag dieses Zinses. Wir haben uns jedoch an Hand der Rechnung der Zentrale für Weinvertrieb überzeugt, dass die 10 % Aufschlag für kaufmännischen Gewinn den Zins des Gesellschaftskapitals einschliessen, dass mithin dieser Zins nicht zu den Selbstkosten gerechnet wird, bezw. nach allgemeiner Rechtsauffassung in Deutschland und nach Entscheidungen der Gerichte n i c h t hinzugerechnet werden d a rf. Nach diesen Entscheidungen würden sich die Geschäftsinhaber einer strafbaren Handlung (Betrug) schuldig machen, wenn sie ausser den 10 %, die sie als Umschlagsgebühr in offener Rechnung dem Käufer berechnen, auch noch den Zins aus dem Gesellschaftskapital gewinnen würden. Sie müssen daher diesen Zins in dem 10 %igen Aufschlag suchen, d. h. ihr wirklicher Gewinn ist die Differenz zwischen diesen 10 % und dem Zins aus dem Gesellschaftskapital. Wenn also Zinsen

für die Lagerdauer des Weins zu den Selbstkosten einer einzelnen Flasche hineinkalkuliert werden — und das muss geschehen aus Gründen der gerechten Behandlung der Kunden — so müssen die in diesen Zins einbegriffenen Zinsen aus dem Gesellschaftskapital in anderer Weise von den Selbstkosten abgesetzt werden. — Dieses Problem und das andere, die richtige Verteilung der Betriebskosten nach Menge und Wert auf die einzelnen Verkaufsobjekte ist eine interne Fachfrage der Kalkulation, auf die wir hier nicht näher einzutreten brauchen.

Das führt uns zu einem Haupteinwand gegen dieses Verkaufssystem. Wer garantiert dem Konsumenten dafür, dass die Selbstkosten nicht zu hoch berechnet werden? Sie haben kein Recht zur Kontrolle, weil sie nicht organisiert sind, und weil der einzelne Käufer sich nicht die Kompetenz zur Nachprüfung der Rechnung herausnehmen kann und noch weniger dazu befähigt wäre; ob das Verkaufssystem gerecht gehandhabt wird oder nicht, würde dann offenbar ganz allein von der Rechtlichkeit der Geschäftsführung abhängen. Nun hat allerdings die Zentrale für Weinvertrieb in ihren Konditionen die Verpflichtung übernommen, die Jahresrechnung der unparteiischen Prüfung durch eine Treuhand-Gesellschaft zu unterstellen, und für den Fall, dass der Reingewinn mehr als diese ausbedungenen 10 % ausmachen sollte, dieses Mehr zuhanden einer wohltätigen Stiftung zu übergeben. Im weiteren ist diese Firma durch die fortwährenden Prozesse, die sie infolge der Klagen seitens der Konkurrenz zu führen hat, genötigt worden, ihren Geschäftsbetrieb und ihre Bücher durch gerichtliche Experten untersuchen zu lassen; die preussischen Gerichte haben sich wiederholt mit der Sache beschäftigt und dabei erklärt, dass wenn die Angeklagte die Selbstkosten zu hoch einsetzte, sei es durch eine mögliche geheime Verständigung mit den Lieferanten, sei es in Hinsicht auf die Betriebskosten irgendwelcher Art, sie sich strafbar machen würde. — Alles in allem genommen, kann man daher von der Voraussetzung ausgehen, dass wenigstens im Falle der obengenannten Unternehmung die Selbstkostenberechnung richtig ist, dass tatsächlich der Konsument nicht mehr als die Selbstkosten plus 10 % für die Ware bezahlen muss.

Alles dies vorausgesetzt, und noch das weitere, dass der Verkauf nur gegen bar erfolgt, also die Konsumenten im Einkaufspreis keinerlei Prämien für das Kreditrisiko zu tragen haben, wie das in der Regel bei den Detailgeschäften im Kreditverkauf der Fall ist, ist noch keineswegs entschieden, ob das neue Verkaufssystem ein volkswirtschaftlicher Fortschritt sei oder nicht. (Schluss folgt.)

Aufhebung des Freitransportes auf den Rhätischen Bahnen.

Mit Befriedigung hat die konsumvereinsgegnerische Presse es begrüsst, dass voraussichtlich ab 1. Juli d. J. die Vergünstigung, die bisher dem Konsumverein Rhätia in Landquart seitens der Rhätischen Bahnen zu Teil wurde in Gestalt des Verzichtes auf Erhebung von Frachten für die an diese Genossenschaft oder von ihr an die Mitglieder versandten Waren, aufgehoben wird; diese Befriedigung lässt sich nur dadurch erklären, dass unsere Gegner glauben, aus der Beseitigung dieser Vergünstigung werde eine Schwächung unserer Bewegung im Kanton Graubünden sich ergeben. Dem Vernehmen nach sollen ja auch hauptsächlich diese Gegner unserer Bewegung auf den Verwaltungsrat der Rhätischen Bahnen solange gedrückt haben, bis er ihnen entsprach.

Für die ausserhalb Landquarts wohnenden Angestellten der Rhätischen Bahnen mag diese Aufhebung des Freitransportes nun allerdings einen Nachteil bedeuten, trotzdem mit dem in der Rhätia vorgeschriebenen Belastungssystem — nicht einmal eine Zigarre durfte bar bezahlt, alles musste auf Rechnung der Besoldung oder des Lohnes aufgeschrieben werden — die meisten Nachteile des «Borgsystems» verbunden waren, für unsere Bewegung dagegen wird jedoch nun die Bahn frei zur Gründung von Konsumgenossenschaften auch in denjenigen Orten des Kantons Graubünden, wo dies bisher nicht möglich war, weil die Eisenbahner, die bei der Rhätia Mitglied waren, zum grössten Teil an einer lokalen Genossenschaft sich nicht beteiligen wollten, resp. keine Veranlassung dazu hatten.

Mit Aufhebung des Freitransportes wird das alles sich ändern und wir zweifeln nicht daran, dass wir in Bälde den Ruf erhalten werden bei der Gründung von allgemeinen Konsumgenossenschaften in einer ganzen Reihe bündnerischer Ortschaften mitzuwirken. Und wenn wir über Jahr und Tag ein frisch pulsierendes Leben in den neuen wie den alten Konsumgenossenschaften Graubündens vermelden können, werden unsere kurzsichtigen Gegner auch wieder sagen können: «wehe uns, wir haben — gesiegt! »

Kreditkauf und Rabattmarken.

Wenn der rabattgewährende Händler behauptet, er sei in der Lage, dem barzahlenden Konsumenten 5% Rabatt zu gewähren, ohne deshalb die Verkaufspreise erhöhen, oder Gewichts- resp. Qualitätsmanipulationen vornehmen zu müssen, so halten wir diese Behauptung, auf Grund fachmännischer Urteile, soweit die stärkste Gruppe des Kleindetailhandels, nämlich die Spezereihändler und verwandte Branchen in Frage kommen, für grundfalsch und die Konsumenten irreführend. Solange uns die Händler nicht zahlenmässig, d. h. auf Grund kaufmännisch unanfechtbarer Buchführung das Gegenteil beweisen, solange haben wir keinen Grund vor den beweislosen Händler-Behauptungen zu kapitulieren.

In den Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 38, S. 255, berechnet z. B. von Gerlach auf Grund eingehender Studien, dass ein Kolonialwarengeschäft bei einem Jahresumsatz von ca. 70,000 Mk. im Maximum 7 % Nettogewinn abwirft. (Davon sollten noch 5 % für Rabatt abgehen?) Auf die Frage, ob ein Kleinhändler 5 % Rabatt ohne Preisaufschlag gewähren könne, antworten die Bochumer Handels-Kammer und der gewerbliche Ausschuss des Bochumer kaufmännischen Vereins, dass es unmöglich sei, auf normalen, konkurrenzfähigen Preisen 5 % zu geben, « denn der allgemeine Ertrag eines Detailgeschäftes beträgt nur 5 bis höchstens 10 % vom Jahresumsatz».

Die Führer der Händler-Rabattvereine konnten bisher das Gegenteil nicht beweisen. Sie versuchten daher die Tatsachen abzuschwächen. Und jetzt hören wir: Die Gewährung von Rabatt bewirkt eine Umsatzvermehrung, oder mit andern Worten, eine Gewinnzunahme, verbunden mit relativer Spesenabnahme und Vermehrung der Barzahlung. Alle diese Umstände ermöglichen ein besseres Be-

triebsergebnis, welches gestattet, einen 5 %igen Rabatt ohne Preisaufschlag abzugeben.

Theoretisch ist diese Argumentation unter bestimmten Annahmen unanfechtbar. In der Praxis dagegen zeigte sie sich als durchaus unwirksam. Wo sich überhaupt infolge Rabattausschüttung eine Vermehrung von Umsatz und Barzahlung nachweisen liess, war dieselbe derart gering, dass eventuelle Mehrgewinne keineswegs für die Rabattgewährung in Betracht fallen konnten.

Der Umstand aber, dass, wie wir beobachten konnten, sogar auf Kredit kaufende Konsumenten bei endlicher Bezahlung ebenfalls Rabattmarken verlangen und erhalten, machen alle event. vorhandenen Möglichkeiten, den Rabatt ohne Preiszuschlag zu gewähren, glatt zu schanden.

Diese Tatsache wird, wie wir bereits in unserer Untersuchung über die «Händler-Rabattsparvereine», S. 196 ff. nachwiesen, von den Rabattführern bestritten. So erklärte Professor Büchler, ein Kronzeuge der Rabättler in einem Vortrag über das Rabattsparwesen am 30. März 1910 in Zürich: «Wenn behauptet wurde, die Konkurrenz zwinge den Detaillisten ausser dem Rabatt noch den alten Kredit zu gewähren, so sei das einfach Unsinn».
Uns versicherten diverse, in Händler-Rabattsparvereinen organisierte Kaufleute des Gegenteils. Und die Beweise, die wir in oben erwähnter Schrift beigebracht haben, wurden auch von keiner Seite zu entkräften versucht.

Unerwartet stellt sich nun ein weiterer Zeuge aus Händlerkreisen auf unsere Seite. Im «Spezereihandel» vom 22. März 1913 spricht sich ein Einsender über das Rabattwesen aus, und meint, es sei ganz in der Ordnung, wenn der Barzahler durch Rabattgenuss gegenüber dem Kreditnehmer bevorzugt würde. Dann fährt er wörtlich fort: «Aber es sollte hierin strenge Disziplin geführt und gehalten werden; nicht aber, wie es an manchen Orten und gerade in meinem Wirkungskreise leider geschieht und betrieben wird, dass ein Posten von 50, 100 oder gar 200 Franken aufgeschrieben, in 6, 8—10 Monaten ganz oder auch nur einen Teil daran bezahlt und dann noch der volle Rabatt von 5 Prozent in Abzug gebracht wird».

Was sagen nun die Kronzeugen des «reellen» Rabattes dazu? *fau.*

Nochmals: Der Einfluss des Zolltarifes auf die Lebenshaltung.

Beleuchtung „sachlicher Bemerkungen" von Prof. Dr. Laur.

Von Jacob Lorenz.

Das schweizerische Bauernsekretariat veröffentlichte nach dem Erscheinen meiner Kritik eine Erklärung, auf die einzutreten ich keinen Anlass hatte. Bezeichnenderweise sieht sich Herr Prof. Dr. Laur doch noch genötigt, jener Erklärung «sachliche Bemerkungen» folgen zu lassen, die sich ungefähr mit dem decken, was er in einer Versammlung der statistischen Gesellschaft Zürich gegen meine Kritik vorbrachte. Die Bemerkungen, die hier gegen meine Kritik gemacht wurden, bedürfen einer kurzen Beleuchtung.

Herr Prof. Laur behauptet, mein Einwand gegen die Beobachtungsperiode sei hinfällig. Was die Preis- und Lohnstatistik anbelangt, zeiht er mich des Verkennens der Ziele seiner Arbeit: Er hätte durch diese die Preis- und Lohnbewegung illustrieren wollen. Was endlich die Kritik an der Methode der Haushaltstatistik des Bauernsekretariates anbelangt, weist er sie unter dem Vorwande zurück, es hätte sich ihm nicht um die Ermittlung der Lebenshaltung, sondern um die prozentische Verteilung der Ausgaben gehandelt.

Ich nehme jenen Teil vorweg, dem Herr Prof. Laur die grösste Bedeutung beimisst, die Behauptung, ich hätte die Bedeutung der Broschüre nicht erfasst und nicht erkannt, dass es sich um Preis- und Lohnbewegung gehandelt hätte.

Es ist ein Spiel mit Worten, das hier getrieben wird. Die Zuverlässigkeit einer Bewegungsermittlung hängt ab von der Zuverlässigkeit der Fixierung des Standes innerhalb verschiedener Zeitpunkte. Nur dann, wenn dieser Stand richtig ermittelt wurde, ergibt sich auch eine einwandfreie Illustration dere Bewegung. Nun ist es gerade die Unrichtigkeit der Methode zur Ermittlung des Preis- und Lohnstandes, deren ich das Bauernsekretariat zeihe. Ich habe in meiner Kritik nachgewiesen, dass die Preisstatistik, die das Bauernsekretariat verwendet, eben keine Preisstatistik ist. Die Forderungen, die ich an eine Preisstatistik stellte, wo es sich um die Berechnung der Mittelwerte handelte, sind kein *dernier cri* der Mode oder eine Finte von mir, sondern sie decken sich mit den Anforderungen der Statistik überhaupt, wie man bei Georg v. Mayr, Zizek und andern nachlesen kann. Herr Laur sagt, man könne diesen Anforderungen einfach nicht gerecht werden. Warum ist er aber den Anforderungen da nicht gerecht geworden, wo alle notwendigen Angaben vorlagen? Ich verweise ihn auf die Ermittlungen beim Tabak. Warum? Doch offenbar, weil er diese Grundforderungen der Statistik verkennt. Es sei ferner nicht notwendig, hält mir Herr Prof. Laur entgegen, um die Preisbewegung in der Schweiz darstellen zu können, die verschiedenen Orte zu berücksichtigen. Die lokalen Differenzen seien nicht so bedeutend, dass es nicht möglich wäre, aus der Preisbewegung der meistgehandelten Artikel an einem Orte auf jene in der ganzen Schweiz zu schliessen. Warum denn, frage ich Herrn Prof. Laur, warum machen wir denn so ernsthafte Bestrebungen, im ganzen Lande an verschiedenen Orten die Preise zu ermitteln? Warum hat das Bauernsekretariat ein ganzes Heer von Berichterstattern für seine Preisstatistik? Doch um die Preise im ganzen Lande zu erfahren und wenn möglich zu einem Landespreise, zu einer Landesnotierung zu kommen! Die Preisbewegung an einem Orte verläuft durchaus nicht immer parallel mit jener des Landesdurchschnittes. Nach der Lebensmittelstatistik des Städteverbandes betrug z. B. die Preissteigerung für $^1/_2$ kg Kalbfleisch vom Juli 1908 bis Juli 1912 für das ganze Land rund *13* %, für den Platz Bern *25* %, für Frauenfeld *16* %, für Freiburg *22* %, Chur weist gar ein Minus auf! usw. Und diese lokalen Unterschiede sollen für die Preisbewegung und für die Berechnungen des Bauernsekretariates belanglos sein? — — In seiner erstveröffentlichten Erklärung verwies mich Herr Dr. Laur auf die induktive Forschung. Sehr wohl, Herr Professor! Aber diese induktive Forschung muss auch kritisch sein, sie muss eine methodologisch richtige Basis haben.

Was die Lohnbewegung anbelangt, könnte ich eigentlich auf die Bemerkungen zur Preisbewe-

gung abstellen. Aber ich will mich mit ihr doch etwas genauer befassen. Bevor ich aber auf sie materiell eingehe, will ich eine Vorfrage erledigen.

Herr Laur ladet das Arbeitersekretariat (das als solches übrigens meiner Kritik durchaus fernsteht) ein, zu beweisen, dass die vom Bauernsekretariat gefundene Lohnbewegung falsch ist. «Solange die Herren nur kritisieren, ohne selbst etwas Besseres zu leisten, müssen sie uns schon erlauben, über ihre Meinungen hinwegzugehen.» Ich bin nun zwar weder «Magister, noch Doktor gar». Doch muss ich Herrn Prof. Dr. Laur auf einen logischen Mangel hinweisen. Ich habe mich nirgends mit den Resultaten Ihrer Untersuchung befasst (allerdings habe ich einen Fehler von einer Taglohnsumme von Fr. 30,000.— festgestellt, der für die Herren in Brugg aber ganz belanglos ist), aber ich habe bewiesen, dass ihre ganze Methode, die Grundlage der Lohnstatistik falsch ist. Ein ehrlicher Fechter bleibt auf dem Fechtboden. Herr Prof. Laur hätte die Richtigkeit seiner Methode nachzuweisen. Er tut es nicht. Aber er tut, was ich ihm schon in der Kritik auf den Kopf zusagte: Man hat das mangelhafte vorliegende Material geschickt gruppiert und verwendet, gerade weil die Grundlagen zu einer solchen Untersuchung fehlten und weil man wusste, dass man nicht mit anderem Zahlenmaterial die Ergebnisse einer methodologisch falschen Untersuchung schlagen konnte (Seite 63/64). Das ist, was der Logiker eine petitio principii nennen würde.

Nun materiell zur Lohnstatistik. Es ist ein starkes Stück, wenn Herr Prof. Laur behauptet, wenn man die Lohnbewegung in einigen Fabriken kenne, so kenne man sie überhaupt. Er hat ganz bestimmte Zahlen verwendet. Er hat in Prozenten die Lohnsteigerung berechnet, sogar mit der Rechenmaschine, wie in den Bemerkungen beruhigend beigefügt wird. Wie können Sie nun ernsthaft behaupten, dass die Bewegung der Löhne der ganzen Arbeiterschaft mathematisch genau so verlaufe, wie von 0,1% der Arbeiterschaft? Wollen Sie diese Methode Ihres Assistenten, Dr. Pauli, wirklich im vollen Umfange decken? Allerhöchstens kann man sagen, dass es wahrscheinlich ist, dass in einem ganzen Industriezweig die Löhne in die Höhe gegangen sind, wenn in einer grösseren Fabrik die Löhne in einem gewissen Zeitraum gestiegen sind. Aber alles andere ist Spiegelfechterei. Herr Laur kennt die Verhältnisse schlecht, wenn er meint, dass infolge der Arbeiterorganisation heute schon die Lohnbewegung ziemlich einheitlich vor sich gehe. Erstens einmal ist die Arbeiterschaft nicht so gut organisiert, wie die Milchproduzentenschaft. Sie umfasst erst ca. 20% im Durchschnitt — in vielen Landesgegenden und Berufen macht sie keine 5% aus. Und dann durfte es Ihnen nicht darauf ankommen, ob die Bewegung «ziemlich» einheitlich vor sich gehe. Sie rechnen immer mit Prozenten, Sie vergleichen mathematisch. Sie dürfen nur behaupten, was Sie in statistisch einwandfreier Weise auch beweisen können. In der exakten Wirtschaftsforschung gibt es keinen Begriff «ziemlich», sondern nur Zahlen.

Ich komme zu den Einwänden gegen meine Kritik der Haushaltstatistik. Es kam Dr. Laur darauf an, die prozentische Verteilung der Ausgaben zu ermitteln. Er hat gefunden, dass die Ausgaben für Nahrung, Kleidung, Wohnung usw. so und so viel Prozent ausmachen. Woher weiss er das? Das ist die Hauptfrage. Er will das durch die Beobachtung von 16 schweizerischen und 26 ausländischen Verbrauchsrechnungen wissen. Wir haben in der Schweiz beiläufig 700,000 Haushaltungen. Und da behaupte ich nun, dass die Basis, auf die seine Untersuchung gestellt ist, eine durchaus unzureichende sei. Herr Laur bestreitet das nicht. Aber er sagt, es sei ihm auf die Ermittlung der prozentischen Verteilung angekommen. Herr Laur gesteht zu, dass Preisverschiebungen Konsumverschiebungen hervorrufen. Die Jahre 1893—1907 brachten ganz erhebliche Preisverschiebungen und somit nach meines Gegners eigenem Geständnis auch Konsumverschiebungen. Aber trotzdem über diesen ganzen Zeitraum Zahlen mangeln, die einen Anhaltspunkt über die Verteilung des Konsums geben könnten, weiss Herr Laur doch genau, wie sich die prozentische Verteilung der Ausgaben gestaltet hat. Wo bleibt da die Methode? Wo bleibt da die Wissenschaft? Herr Prof. Dr. Laur ist auf die Resultate der Haushaltstatistik des Schweizerischen Arbeitersekretariates sehr gespannt. Er will gerne nachprüfen, wie weit dadurch seine Hefte revidiert werden müssen. Es handelt sich ja hier und in der ganzen Kritik gar nicht um die Resultate, sondern um die Grundlagen, um die Methode. Vielleicht bestätigen die umfassenden Haushaltserhebungen die Annahmen von Herrn Laur, vielleicht werden sie aber auch geschlagen. Sei dem wie ihm wolle: Die Methode, die Herr Laur einschlägt, ist falsch, und er hat nicht bewiesen, dass sie richtig ist. Sollte er durch eine falsche Methode einmal zu einem richtigen Resultate kommen, so ist das keine Wissenschaft, sondern reiner Zufall, und für solche Zufälle hat der Volksmund ein etwas derbes, aber zutreffendes Sprichwort.

Bleibt noch die Beobachtungsperiode. Seltsam! Im Vorwort zu seiner Broschüre betont Herr Laur, man habe das Jahr 1907 abwarten müssen, um bestimmte Schlüsse über die Wirkung des Zolltarifes ableiten zu können. In seiner Antwort auf meine Kritik bemerkt er, dass der psychologische Moment, um die Preiserhöhungen durchzuführen, unmittelbar nach Einführung des Tarifes eingetreten sei. Warum musste dann das Jahr 1907 abgewartet werden? Doch wohl eben aus dem Grund, weil die Ueberwälzung — und das bestreitet Herr Laur jetzt — damals (1906) noch nicht voll eingetreten sein konnte, wie ich das in meiner Kritik behauptete.

Es ist und bleibt eine Tatsache, dass die statistisch-methodologischen Grundlagen der Broschüre des Bauernsekretariates über den Einfluss des Zolltarifes auf die Lebenshaltung unhaltbar sind. Diese Beobachtung ist nicht erst von mir nach fünf Jahren gemacht worden. Andere haben vor mir darauf hingewiesen. Ich habe mich nur etwas einlässlicher mit diesen methodologischen Grundlagen abgegeben. Eine rein sachliche, auf das Ziel gerichtete und nicht abweichende Antwort auf die verschiedenen Kritiken ist aber weder von Herrn Prof. Laur, noch einem seiner Mitarbeiter jemals gegeben worden. Auch in den letzten «sachlichen Bemerkungen» wird über ganz andere Sachen gesprochen, als über jene, die in Frage standen. Und ich habe keinen Anlass, von meiner Kritik etwas zu streichen.

Die Solidarität der Schuhhändler als Vorbild für die Konsumvereine.

Der schweizerische Schuhhändlerverband gibt alle Vierteljahre ein umfangreiches Bulletin heraus, in dem neben verschiedenen internen Mitteilungen jeweils auch Aufforderungen zu treuem

Zusammenhaltens sich finden. Ganz in gleicher Weise wie wir, verlangen die Behörden dieses Verbandes von ihren Mitgliedern, dass sie nur bestimmte Lieferanten berücksichtigen.

So heisst es auf Seite 4:

«Im Interesse der Solidarität ersuchen wir Sie, kräftig diejenigen unserer Lieferanten zu berücksichtigen (soll wohl heissen bevorzugen), welche den Bestrebungen des Schuhhändlerverbandes nicht gleichgültig gegenüberstehen».

Und auf Seite 5 lesen wir:

«Kaufen Sie, wie irgend möglich, nur bei Verbandslieferanten! Alle anderen Offerten lassen Sie, **auch wenn sie momentan einen Vorteil erblicken,** bei Seite liegen! Stärket damit das Solidaritätsgefühl unseres Verbandes!»

Dass übrigens der Schweizerische Schuhhändlerverband auch heute noch die Lieferung von Waren an einzelne Konsumvereine nicht gern sieht, trotzdem offiziell der Boykott aufgehoben ist, ergibt sich daraus, dass auf der sogenannten Totentafel — Liste der boykottierten Lieferanten — eine schweizerische Fabrik obenan steht mit dem begründenden Zusatz: «offizieller Lieferant des Allgemeinen Konsumvereins Basel».

Wenn die schweizerischen Schuhhändler, die niemals von irgend einem Lieferanten boykottiert waren, nie von einem derselben eine Zurücksetzung erlitten, trotzdem so wählerisch sind in der Auswahl ihrer Lieferanten und sogar billigere Offerten seitens missliebiger Lieferanten ablehnen unter Berufung auf die Pflicht der Solidarität, so sollten unsere schweizerischen Konsumvereine in der Wahrung der Solidarität sich nicht beschämen lassen und mindestens mit der gleichen Energie und Konsequenz ihre Interessen wahren durch Unterstützung des V. S. K. und seiner Lieferanten!

Der Konkordiaverband als Preisregulator.

Wir haben vor einiger Zeit darauf hingewiesen, in welcher Weise die vom V. S. K. festgesetzten Abgabepreise von der privaten Konkurrenz als Norm benützt werden, wenn sie unsern Verbandsvereinen Offerten machen und wie viel höhere Preise sie von jenen vereinzelten Konsumentenorganisationen verlangen, die nicht das Glück haben, dem V. S. K. anzugehören und durch dessen Warenbericht etc. regelmässig über die geltenden Preise unterrichtet zu werden.

In den letzten Tagen hatten wir Gelegenheit zu konstatieren, dass nicht nur einzelne kleinere Konsumvereine, sondern sogar ein eigentlicher Einkaufsverband, nämlich der der «Konkordia» anscheinend selbst bedeutend höhere Preise bezahlen muss, als wir sie unsern einzelnen Verbandsvereinen einräumen. Es ist uns nämlich seitens eines Verbandsvereins eine vollständige Preisliste des Konkordiaverbandes zur beliebigen Verwertung übermacht worden, in der die auf Mitte Januar 1913 geltenden Abgabepreise aufgeführt sind. Eine Vergleichung mit unseren Warenberichtspreisen auf den gleichen Zeitpunkt ergab nun derartige grosse Abweichungen zu unsern Gunsten (10, 20 und mehr Prozent bei gleicher Qualität), dass wir daraus schliessen müssen, der Konkordiaverband müsse bedeutend teurer einkaufen, nicht nur als der V. S. K. sondern sogar als unsere grösseren Verbandsvereine.

Sollte diese Annahme nicht zutreffen, so bliebe nur der Schluss übrig, dass der Konkordiaverband zu Ungunsten seiner Vereine bedeutend höhere Zuschläge zu seinen Einkaufspreisen vornimmt als zum Beispiel unser Verband. Ob nun die eine oder andere Annahme zutrifft, könnte uns an und für sich gleichgültig sein, da jedoch die Vertreter des Konkordiaverbandes nicht davon abstehen können, weiterhin einzelne unserer Verbandsvereine zum Abfall vom V. S. K. in unverfrorenster Weise zu bearbeiten — neuestens haben sie im Kanton Graubünden ihr Netz, allerdings bis jetzt auch erfolglos, ausgeworfen, nachdem ihre Lockrufe im Kanton Aargau nicht verfangen haben — halten wir uns verpflichtet, darauf hinzuweisen, dass Verbandsvereine, die solchen Sirenen folgen, jedenfalls auch vom geschäftlichen Standpunkt aus einen schlechten Tausch machen würden.

Konzentration im Genossenschaftswesen.

(K.-Korr.) Am 25. Februar d. J. hat die Generalversammlung der Genossenschafts-Schuhmacherei Zürich und am 14. März darauf der Verwaltungsrat des Lebensmittelvereins Zürich den Vertrag genehmigt, wonach erstere vom grossen Bruderverein auf den 1. Oktober 1913 in Betrieb genommen wird.

Auf den obgenannten Zeitpunkt übernimmt der Lebensmittelverein das gesamte Personal, das Schuhwarenlager samt zugehörenden Fournituren und Ladenmobiliar, die maschinellen Einrichtungen und Werkzeuge, sowie die fertig gestellten Reparaturen der Betriebswerkstätte der Schuhmachergenossenschaft. Für die Handelswaren wird der von der Mitkontrahentin bezahlte Fakturenpreis bezahlt, soweit es sich um kurante Waren handelt. Die Maschinen, Werkzeuge und Leisten der Betriebswerkstätte werden im Zeitpunkte der Uebergabe auf ihren dannzumaligen Uebernahmswert durch eine Kommission von 3 Personen abgeschätzt. Der Uebernahmspreis des Mobiliars der Betriebswerkstätten, sowie des gesamten Ladenmobiliars wird in ähnlicher Weise bestimmt. Der Lebensmittelverein räumt dem von der Genossenschafts-Schuhmacherei übernommenen Personal dieselben Anstellungs- und Arbeitsbedingungen ein, welche am 31. Dezember bestanden haben; mit dem Uebertritt gelten für deren Anstellungs- und Arbeitsbedingungen die Reglemente des erstern. Der Lebensmittelverein übernimmt auch die sechs Mietverträge seiner Mitkontrahentin. Eine Reihe von Bestimmungen mehr vorsorglichen Charakters finden sich ausserdem in dem sorgfältig ausgearbeiteten Vertrag.

Falsch wäre die Auffassung, die Genossenschafts-Schuhmacherei müsse im L. V. Z. aufgehen. In ihrem sechsjährigen Bestande hat sie sich prächtig entwickelt. Ihr Warenumsatz ist von Fr. 32,509 im Jahre 1908 auf Fr. 98,868 im Jahre 1912 gestiegen; die Produktion (Betriebswerkstätte) von Fr. 25,767 auf Fr. 85,504 und der Nettoüberschuss stieg in der nämlichen Zeitperiode von Fr. 5,027 auf Fr. 13,853. Es sind relativ reichliche Abschreibungen vorgenommen und der Reservefond ist innerhalb 5 Jahren von Fr. 2,500 auf Fr. 35,000 gebracht worden. Die Bilanz gewährt das Bild innerer Konsolidierung des Unternehmens und gesunder, kaufmännischer Grundsätze.

Im Jahre 1906, von einigen Genossenschaftern, die dem L. V. Z. damals noch vergeblich die Schuhvermittlung überweisen wollten, hat sich das Unternehmen aus recht bescheidenen Anfängen zu der heutigen achtunggebietenden Stellung empor entwickelt. Je und je standen der Genossenschaft treue, mutige und selbstlos arbeitende Männer zur Seite, die anerkennungs- und dankenswerte Pionierarbeit für eine grosse Genossenschaftsgemeinde geleistet haben. Nur unter diesem Gesichtswinkel beurteilt, ist es zu verstehen, dass das Unternehmen der so vielseitigen und erbitterten Konkurrenz auf dem Platze Zürich die Spitze zu bieten vermochte. Dieses Unternehmen, das seinen Gründern soviele sorgenvolle Stunden bereitete, ist den zunächst beteiligten Genossenschaftern ans Herz gewachsen, und viele von ihnen mögen es nur ungern aus den Händen gegeben haben. Taten sie es dennoch — der bezügliche Beschluss der Generalversammlung wurde mit 100 gegen 4 Stimmen gefasst — so zeugt dies von echtem und klarem genossenschaftlichen Geiste. Wir möchten überall diese Einsicht und denselben genossenschaftlichen Weitblick wünschen, dann könnte noch vieles zum Segen und künftigen Fortschritt des Genossenschaftswesens geleistet werden.

Die Schuhmacher-Genossenschaft geht an den L. V. Z. über, weil dieser mit nächstem Herbst die Schuhwarenvermittlung als neuen Betriebszweig in seinem neuen Geschäftshaus nunmehr einführt. Heutzutage ist aber die Schuhwarenvermittlung ohne Reparaturwerkstätte fast nicht mehr denkbar, weshalb der L. V. Z. eventuell auch eine solche hätte einrichten müssen. Wollte man also den Verbandsstatuten nicht zuwider handeln und dem Bruderverein nicht eine vielleicht verderbliche Konkurrenz machen, so blieb nichts anderes übrig, als ihn in der grösseren Organisation aufgehen zu lassen. Das sind die wahren Gründe des Aufkaufs der Schuhmacher-Genossenschaft durch den Lebensmittelverein in Zürich.

Eine Ermässigung der Milchpreise

steht auf 1. Mai d. J. in sicherer Aussicht und die Konsumenten, die nun seit Jahren immer nur Erhöhung der Preise dieses wichtigen Volksnahrungsmittels bewilligen mussten, werden diese Nachricht mit Befriedigung entgegennehmen. Weniger erfreulich ist dies allerdings für die Milchproduzenten, aber, da die Preisermiedrigung hauptsächlich durch die grosse Milchschwemme des letzten Jahres verursacht wurde, haben die Produzenten den Vorteil der hohen Preise für ein über Erwarten grosses Quantum Milch zur Ansammlung von Reserven benützen können, da ein vorsichtiger Haushalter weiss, dass auf die fetten Jahre immer wieder die mageren kommen müssen und sich deshalb vorsieht. Die grosse Zahl der Produzenten will jedoch anscheinend die durch die Weltmarktlage bedingte Notwendigkeit der Ermässigung der Milchpreise nicht anerkennen, sondern will ihre vermeintliche oder wirkliche Machtstellung wenigstens dazu benützen, der schweizerischen Bevölkerung die Konsummilch zwei Rappen höher zu berechnen, als sie dies bei Festsetzung der Käsereimilchpreise für das Ausland als angemessen hält. Sonst ist die Differenz zwischen Konsum- und Käsereimilch 1 Rappen; der nordwestschweizerische Verband will jedoch für Konsummilch 20 Rappen, während er Käsereimilch anstatt zu 19 zu **17** Rappen verkaufen will. Interessant ist jedoch, dass, während am 5. April in Liestal der nordwestschweizerische Verband **20** und **17** Rappen fordert, — nach Anhörung des Herrn Tobler vom Bauernsekretariat — der gleiche Herr Tobler am 6. April in Solothurn am solothurnischen Bauerntag **18** und **16,5** bis **17** Rappen als angemessenen Preis bezeichnete. Der nordwestschweizerische Verband beabsichtigt also eine Brandschatzung der schweizerischen Konsumenten, indem er noch 2 Rappen pro Liter über das hinausfordern will, was selbst das schweizerische Bauernsekretariat als angemessen bezeichnet.

Zur Orientierung unserer Leser sei noch beigefügt, dass der A. C. V. Basel dem nordwestschweizerischen Verband statt der verlangten 20 Rappen 17,5 Rappen offeriert haben soll und dies damit motiviert, dass er bereits ca. 14,000 Tageskilo zu 16,25 bis 16,5 franko Sammelstelle von vereinzelten Genossenschaften gekauft hat.

Volkswirtschaft

Konzentrationsbewegung im Grossdetailhandel. Aus St. Louis (Amerika) lässt sich der «Confectionär» berichten, dass mehrere Warenhäuser in verschiedenen grossen Städten der Vereinigten Staaten sich zu einer «American Department Stores Corporation» zusammenschlossen haben, um ihren Einkauf gemeinsam zu besorgen und dadurch von den Fabrikanten günstigere Preisbedingungen zu erzielen. Der Grossist wird von dieser Vereinigung ausgeschaltet. Die in der Vereinigung eingeschlossenen Konzerne repräsentieren eine jährliche Kaufkraft von 75 Millionen Dollars (zirka 375 Millionen Franken). Der Gesellschaftssitz ist in New-York. Die bis jetzt in dem Verband vertretenen Städte sind: St. Louis, Boston, San Franzisko, Pittsburg.

Während hier die Vorteile der Konzentrationsbewegung einigen wenigen Grosskapitalisten zugute kommen, führen die Organistionen der Konsumenten den Nutzen und die Wohltaten des Zusammenschlusses der Allgemeinheit zu.

Aus der Praxis

Es ist kürzlich an dieser Stelle über die Vereinfachung der Arbeiten der Verwaltungsorgane von Konsumgenossenschaften gesprochen worden. Es handelte sich damals um die Verwendung des Postcheckverkehrs im Dienste der Konsumgenossenschaft.

Wir wollen heute auf dem damals eingeschlagenen Wege weiterfahren und wollen prüfen, nach welcher Richtung Arbeit vermieden werden könnte und zwar ohne Schaden für den Gang einer Konsumgenossenschaft. Da will ich erstens erwähnen, dass die Protokolle im allgemeinen viel zu umfangreich ausfallen und zwar aus Gründen nebensächlicher Natur. So halte ich dafür, dass es absolut keine dringende Notwendigkeit ist, dass in einem Protokolle vorgemerkt wird, dass die Verkäuferin heute eine Stunde Urlaub erhalten habe. Ferner sollte man zur Vermeidung allzuvieler Traktanden leitenden Personen mehr Vertrauen entgegenbringen und ihnen mehr Kompetenzen zuerkennen als dies häufig geschieht. Gerade die vielen Kleinigkeiten, welche an Verwaltungsrats-Sitzungen vorgebracht werden,

lassen die Protokolle zu unheimlicher Länge auswachsen. Sodann ist nicht zu vergessen, dass je eingehender ein Protokoll abgefasst wird, dieses um so unzuverlässiger wird, denn jeder Protokollführer, so gewissenhaft er auch sein mag, legt seine subjektive Auffassung, seine eigene Interpretation des Gehörten in das Potokoll hinein. Aus diesem Grunde empfiehlt es sich die Anträge und die Beschlüsse zu protokollieren und nur bei ganz wichtigen Angelegenheiten eine kurze Begründung beizufügen.

Zweitens ist das Ladenpersonal und ebenso der Magaziner nicht dazu erzogen, die Bestellungen nur einmal bis höchstens zweimal pro Woche aufzugeben. Es werden meines Wissens sehr häufig alle ein bis zwei Tage Warenbestellungen in Artikeln aufgegeben, die ganz gut in der Woche nur einmal bestellt werden könnten. Die Folge davon ist, dass auch viele Sendungen, viele Frachten und Cammionagespesen entstehen. Dabei ergeben sich vielfach höhere Einkaufspreise, eben weil zu geringe Quantitäten auf einmal bestellt werden.

Nicht selten hört man auch die Meinung vertreten, dass kleinere Vereine, Butter, Wurstwaren, Kohlen und dergleichen nicht vermitteln könnten, weil der Absatz zu ungewiss sei. Für den genossenschaftlichen Betrieb ist dies eine durchaus irrige Auffassung. Grundbedingung ist natürlich, dass den Mitgliedern beigebracht wird, dass die konsumgenossenschaftlichen Geschäftsbetriebe ihr gemeinsames Eigentum sind; man muss sie daran interessieren und sie zu Mitarbeitern erziehen. Verwaltung, Dienstpersonal und Mitglieder müssen einander gegenseitig unterrichten und sich so ergänzen. Wenn der Butterankauf etc. sich als wünschenswert erweist, so sollte in allen derartigen Fällen im Laden eine Liste aufgelegt werden, wo jedes Mitglied sein Quantum aufgeben kann. Das Genossenschaftliche Volksblatt könnte auf der vierten Seite im Inseratenteile des Vereins ebenfalls zu einer solchen Umfrage verwendet werden, was auch von einzelnen Vereinen praktiziert wird. Auf bestimmte Tage werden dann solche Artikel beschafft und die Mitglieder durch Anschlag im Laden und durch Publikation im Genossenschaftlichen Volksblatt darauf aufmerksam gemacht.

Berichte und Anregungen der Mitglieder sollten von den Verwaltungen förmlich begehrt werden. Nur wenn die Mitglieder die Ueberzeugung erlangen, dass ihre Mitarbeiterschaft geschätzt wird, werden sie mit Erfolg die Verwaltung unterstützen. Wo eine Verwaltung jedoch die Meinung hat, sie mache alles am besten allein und es komme bei ihr überhaupt nichts unrichtiges vor, da müssen auch die Mitglieder zu einer Meinung kommen, die nicht mehr mit dem Genossenschaftsbetriebe auf einem günstigen Fusse steht. Es ist überhaupt eine verfehlte Sache, wenn Leute so eine turmhohe Meinung von sich haben, dass sie glauben, sie begehen keine Fehler und was sie anordnen, sei immer das Beste. Im Gegenteil, ich mache tagtäglich die Wahrnehmung, dass nur diejenigen keine Fehler machen können, welche nichts arbeiten. Ich meine daher, wenn eine Anregung aus der Mitte der Mitgliedschaft momentan nicht ausführbar ist, oder von unrichtigen Voraussetzungen ausgeht, dass man dies den Mitgliedern prompt und in freundlicher Weise mitteilt. Eine Antwort ist man ihnen in jedem Falle schuldig.

Drittens sucht mancher Geschäftsleiter in der Ferne, während doch das Gute so nahe liegt. Damit meine ich den Verkehr mit Lieferanten. Wie so mancher Geschäftsleiter glaubte schon die beste Einkaufsquelle gefunden zu haben, wenn er bei einem Reisenden Waren bestellte. Später musste er aber die bittere Wahrnehmung machen, dass er «hineingefallen» ist, während er sich, bezw. die Konsumgenossenschaft beim V. S. K. weitaus rationeller hätte bedienen lassen können. Die Zeche bezahlt in solchen Fällen nicht der Geschäftsleiter sondern die Konsumgenossenschaft!

Hierzu kommt noch ein anderer Faktor. Dieser ist die Zeitverschwendung mit den Reisenden und die Mehrarbeit in der Buchführung durch die vermehrten Konten. Mancher Interessent wird sagen, dass dies notwendig sei. Das ist eine blosse Behauptung. Aber zugegeben, dass dem so sei, so stehe ich gleichwohl auf dem Boden, dass diese Zeitverschwendung nicht unbedingt notwendig ist. Immerhin, wenn die Zeit hierzu geopfert wird, so sollte in jedem Falle eine richtge Nutzanwendung daraus gezogen werden und zwar aus folgenden Erwägungen:

1. Der V. S. K. unterrichtet die Verbandsvereine über alles was sie interessiert und fördert nach Kräften deren Prosperität;

2. Die Verbandsinstitutionen sind Eigentum der Verbandsmitglieder, bezw. der Verbandsvereine;

3. Jeder Verbandsverein und jeder Vereinsfunktionär und Angestellte hat die Pflicht und Schuldigkeit, seine Institutionen, d. h. den V. S. K. zu schätzen und in seinem Wirken zu fördern;

4. Die Interessen des V. S. K. und diejenigen seiner Mitglieder sind identisch, somit ist es ein Gebot der Konsumvereinsfunktionäre und Angestellten, dasselbe zu tun, was der V. S. K. gegenüber seinen Mitgliedern tut, d. h. gegenseitig einander über dasjenige unterrichten, was dem andern förderlich sein kann, also auch über Offerten der Konkurrenz.

Sowie der V. S. K. die Verbandsvereine über die Marktlage orientiert, so sollten auch die Geschäftsleiter der Konsumvereine den V. S. K. über dasjenige orientieren, was die Konkurrenz auf Grund ihrer Offerten bietet. Den Besuch der Reisenden in dieser Beziehung auszunützen ist eigentlich nur logisch, denn auch die Geschäftsreisenden orientieren ihre Stammhäuser über dasjenige, was der V.S.K. herausgibt. Der Geschäftsreisende, welcher so handelt, ist in diesem Falle ein treuer Mitarbeiter seines Stammhauses. Von den Funktionären und Angestellten im Genossenschaftsbetriebe sollen nun, nach meiner bescheidene Auffassung, zum mindesten die gleiche Treue und das gleiche Interesse als Mitarbeiter im Genossenschaftsbetriebe faktisch an den Tag gelegt werden. Dies ist ein Minimum was von ihnen verlangt werden darf. *Argus*

Internationaler Genossenschaftsbund

2. Sitzung des leitenden Ausschusses. Wie das I. G. B. mitteilt wurde diese Sitzung am 26. Februar abgehalten. Es nahmen daran teil die Herren William Maxwell, Deaus, Mc. Innes, Whitehead, Dr. Hans Müller und Williams. Nach Genehmigung des Protokolls der letzten Sitzung beschloss der leitende Ausschuss, durch das britische Foreign Office bei der russischen Regierung vorstellig zu werden, wegen der unmotivierten und gesetzlich nicht begündeten Verfügung des Gouverneurs des Wladimirschen Gouvernements, wodurch einer Genossenschaft in jenem Gouvernement verboten wurde, dem Internationalen Genossenschaftsbunde als Mitglied anzugehören.

Auf eine briefliche Anregung von Dr. O. Schär erklärte sich der leitende Ausschuss damit einverstanden, dass in der nächsten Sitzung des Zentralvorstandes in Basel auch über die Regelung der Sekretariatsverhältnisse nach dem Glasgower-Kongress verhandelt wird.

Einstimmig werden 4 britische Genossenschaften in den I. G. B. aufgenommen. Von der California Rochedale Cy. lag eine Einladung vor, einen internationalen Genossenschaftskongress nach San Francisco anlässlich der Eröffnung des Panamakanals und der Weltausstellung daselbst für das Jahr 1915 einzuberufen. Nach eingehender Besprechung beschloss der leitende Ausschuss, dass er in Anbetracht der grossen Entfernung San Franzisko's dem Zentralvorstande resp. dem Glasgower-Kongress die Annahme dieser Einladung nicht empfehlen könne, dagegen erklärt er sich bereit, einem von den Genossenschaften der neuen Welt nach San Franzisko einzuberufenden Genossenschafts-Kongress nach Kräften seine moralische Unterstützung zu leihen.

Herr L. Exner in Wien gab dem leitenden Ausschuss bekannt, dass er sein Mandat als Mitglied des Zentralvorstandes wegen seines Ausscheidens aus der österr. Genossenschaftsbewegung niederlege. Der leitende Ausschuss nahm hiervon mit Bedauern Kentnis und beschloss, den Zentralverband österr. Konsumvereine von dem Entschluss des Herrn Exner in Kenntnis zu setzen und ihn zu ersuchen, eventuell gemäss § 36 der Statuten einen Ersatzmann zu bezeichnen. Im weiteren wurde beschlossen, zur Förderung der im Entstehen begriffenen Genossenschaftsbewegung in China Beziehungen mit leitenden Persönlichkeiten daselbst anzuknüpfen. Für Erweiterung der Bibliothek und für Einbinden von Büchern wurde dem Sekretär ein Kredit von zusammen 25 Pfund Sterling zur Verfügung gestellt. Ferner wurde beschlossen, den Revisor, Herrn Cooper, zu ersuchen, die vorliegende Jahresabrechnung für 1912 zu prüfen. Nach Erledigung verschiedener interner Geschäfte wurde die nächste Sitzung auf den 16. April 1913 festgesetzt.

Besteueruug von Konsumvereinen im Kanton Zürich.

Laut Beschluss der Rekurskommission für die Bezirke Andelfingen, Bülach und Dielsdorf vom 15. Januar dieses Jahres sollte unser Verbandsmitglied, der Landwirtschaftliche Konsumverein Kloten, für ein Vermögen von Fr. 3000 und für ein Einkommen von Fr. 2000 steuerpflichtig erklärt werden. Dieses Einkommen berechnete die Rekurskommission nach dem Umsatz von ca. Fr. 100,000, den der Verein im Jahre 1911 erziehlt hatte, und zwar in der Weise, dass von diesem Umsatz 2 % schlechthin als Einkommen zu gelten hätten. Nun kennt aber das zürcherische Steuergesetz das Institut der Umsatzsteuer nicht, im Uebrigen hatte der L. K. V. Kloten seinen ganzen Rechnungsüberschuss vom Jahre 1911 in Form von Rückvergütungen ausbezahlt, und Rückvergütungen sind nach feststehender Praxis (auf Grund eines besonderen Kantonsratsbeschlusses) im Kanton Zürich nicht steuerbar.

Namens des L. K. V. Kloten verlangte daher der Präsident des VII. Kreises V. S. K., Dr. Balsiger-Moser, Aufhebung des angeführten Entscheides beim kantonalen Steueramte. Die binnen nützlicher Frist eingereichte Berufung hatte denn auch zur Folge, dass die Rekurskommission in ihrer Sitzung vom 28. Februar ihren eigenen Entscheid im ganzen Umfange des Begehrens aufhob. *K*

Bewegung des Auslandes

Umsätze der Grosseinkaufsgesellschaften im Jahre 1912. Wie in den vorhergehenden Jahren veröffentlicht das I. G. B. wiederum (Nr. 3 vom 15. März) eine interessante Zusammenstellung über die Umsätze der verschiedenen Grosseinkaufsgesellschaften im Jahre 1912. 18 genossenschaftliche Wareneinkaufszentralen konnten berücksichtigt werden. Einzig die Angaben über die Umsätze der Grosseinkaufsgesellschaften in Wien und Warschau stehen noch aus.

	1912 Fr.	1911 Fr.	%
C. W. S. Manchester	743,303,850	40,025,100	5,62
S. C. W. L. Glasgow	209,781,456	13,504,481	6,88
G. E. G. Hamburg	169,883,966	32,877,110	23,99
F. D. B. Kopenhagen	77,694,400	9,373,325	13,71
V. S. K. Basel	37,270,845	5,174,867	16,12
Hangya Budapest	29,424,282	4,426,816	17,71
Keskuskunta Helsingfors	19,524,441	3,382,719	20,96
S. P. O. Moskau	16,011,000	6,249,018	64,01
K. F. Stockholm	9,494,239	2,329,554	32,55
Handelskammer Rotterdam	9,204,638	1,680,349	22,33
F. C. B. Antwerpen	6,564,996	1,844,425	28,09
G. W. K. Mülheim	6,018,736	2,792,551	86,55
F. A. W. S. Dublin	4,422,500	1,099,275	33,07
N. K. L. Kristiania	2,748,226	1,020,846	59,09
V. D. P. Prag	2,270,317	568,140	33,37
C. d. G. Paris	1,956,522	101,751	5,48
C. I. C. Mailand	1,256,495	—	—
Konkordia Zürich	1,192,446	412,417	52,87

Von den eigentlichen nationalen Grosseinkaufsverbänden, weist wiederum die Moskauer Zentrale relativ die stärkste Umsatzvermehrung auf. Zwar beträgt sie nicht mehr 82,1 % wie im Vorjahr 1911, sondern nur noch 64 %.

An zweiter Stelle hat die grösste relative Vermehrung die Grosseinkaufsgesellschaft der norwegischen Konsumvereine in Kristiania zu verzeichnen. Diese Gesellschaft hat um über 59 % zugenommen gegen nur 28,7 % im Jahre 1911.

Die grösste aller Grosseinkaufsgesellschaften, diejenige der englischen Konsumvereine in Manchester, hat nicht, wie vielfach erwartet worden ist, den Betrag von 30 Millionen Pfund Sterling (750 Millionen Franken) erreicht. Immerhin ist die Zunahme von 6,6 % nicht unerheblich mehr als sie in den letzten vier Jahren gewesen ist (1911: 4,83 %; 1910: 3,37 % und 1908/09 noch weniger).

Die schottische C. W. S. hat ihren Umsatz auf nahezu 210 Millionen Franken gebracht, was gegenüber dem Vorjahre eine Zunahme von 13,5 Millionen Franken = 6,88 % ausmacht. Eine derartige starke Umsatzvermehrung hat die schottische Grosseinkaufsgesellschaft schon seit vielen Jahren nicht mehr aufzuweisen gehabt. Im Jahre 1911 betrug die Zunahme nur 1,45 %, im Jahre 1910 3,63 %, während 1908 und 1909 sogar eine Verminderung zu konstatieren gewesen war.

Ueber den V. S. K., der an fünfter Stelle in der Höhe des Umsatzes steht, berichtet das I. G. B. folgendes: Ungefähr in gleichem Masse wie im Jahre 1911 hat sich der Umsatz des Verbandes schweizer. Konsumvereine in Basel im Jahre 1912 entwickelt. Es ist sogar eine kleine prozentuale Steigerung von

15,6 auf 16,12 % zu konstatieren. Unter den Grosseinkaufsgesellschaften der kleineren Länder, von Dänemark abgesehen, steht der Verband schweizer. Konsumvereine mit seinen 37,2 Millionen Franken Umsatz heute an der Spitze. (Vgl.: I. G. B., Nr. 2, Seite 42).

Interessant sind die Ausführungen über die Sonderorganisationen des genossenschaftlichen Grosseinkaufes. Darüber lesen wir im I. G. B. folgendes:

Die Grosseinkaufsgesellschaft der tschechischen Konsumvereine in Prag verzeichnete Fr. 2,27 Millionen Umsatz, oder Fr. 560,140 mehr als 1911. Die relative Zunahme beträgt 33,37 %. Es ist das an sich genommen ein recht befriedigendes Resultat. Von allgemein genossenschaftlichem Standpunkt würden wir es allerdings lieber gesehen haben, wenn die böhmischen Konsumvereine sich nicht eine von den übrigen österreichischen Konsumvereinen getrennte Sonderorganisation für den Grosseinkauf geschaffen hätten. Da nun aber einmal eine zweite Grosseinkaufsgesellschaft ins Leben getreten ist, so ist es erfreulicher, sie gedeihen, als Fiasko machen zu sehen. Die gleiche Bemerkung gilt auch für die Grosseinkaufsgesellschaft der Genossenschaft «Konkordia» der Schweiz in Zürich, sowie für diejenige des Verbandes westdeutscher Konsumvereine in Müllheim. Diese Grosseinkaufszentrale ist aus dem Bezugsverband der rheinpreussischen landwirtschaftlichen Genossenschaften in Bonn hervorgewachsen und unter der neuen Firma erst seit dem 1. Juli 1912 in Tätigkeit. Ihr Umsatz betrug für das ganze Jahr Fr. 6 Millionen und hat sich gegenüber dem Vorjahr nahezu verdoppelt. Welche Entwicklung diesen Sonderorganisationen beschieden sein wird, lässt sich heute schwerlich beurteilen.

Teilt man nun die Grosseinkaufsgesellschaften in grosse, mittlere und kleine ein und rechnet zu den grossen die, welche einen Umsatz von mehr als 100 Millionen Franken haben, zu den mittleren die, deren Umsatz zwischen 20 und 100 Millionen Franken variiert, und zu den kleinen die, welche 20 Millionen Franken aufzuweisen haben, so ergibt sich, dass die grossen Einkaufsgesellschaften rund 1,123 Millionen Franken Umsatz, die vier mittleren — wenn man bei der österr. G. E. G. einen Umsatz von 25 Millionen Franken annimmt — rund 169,3 Millionen Franken, und die 14 kleinen rund 105 Millionen Franken Umsatz haben. Der Gesamtumsatz aller Grosseinkaufsgesellschaften im letzten Jahre dürfte danach auf 1,397 Millionen Franken geschätzt werden. Die Zunahme gegenüber 1911 wird etwa 125 Millionen Franken betragen.

Aus unserer Bewegung

Baden. (K.-Korr.) Nach dem soeben erschienenen Jahresbericht ist die Zahl der Mitglieder unserer Genossenschaft Ende 1912 auf 1269 angewachsen. 216 sind neu eingetreten oder zugereist, 243 ausgetreten, teils wegen Abreise, — die *Industriestadt* gleicht einem Taubenschlag — teils wegen Anschluss an Nachbarvereine, die sich mit Filialen stark bereichert haben. In der Bäckerei wurden 203,300 kg Mehl gegenüber 179,160 kg im Vorjahre verarbeitet und daraus hergestellt: 89,002 1 und 2 Kilo-Laibe Weissbrot, nebst 4907 «Pfünderli», 115,427 1 und 2 Kilo-Laibe Ruchbrot, ferner ein riesiges Quantum anderes mundendes Gebäck. Dieses gute Resultat der Bäckerei ist nicht zum mindesten der Tüchtigkeit und Gewissenhaftigkeit des Bäckereipersonals zuzuschreiben, was wir hier mit ganz besonderer Genugtuung hervorheben wollen. Auch andere Warengattungen gingen gut, selbst das Schuhwarengeschäft erfreute sich eines regeren Absatzes, was umso erfreulicher ist, als man bedenkt, dass wir von Konkurrenz umgeben sind, wie die Fische vom Wasser. Gespannt war man natürlich auf den Gang des *Metzgereigeschäftes*, das am 3 .Mai eröffnet wurde. Die Fleisch- und Charcuteriewaren werden ausschliesslich von der Schlächterei des A. C. V. Basel bezogen, die immer eine ausgezeichnete Qualität lieferte, was der Umsatz in den 8 Monaten beweist, beträgt er doch Fr. 116,772.—. Dabei muss in Betracht gezogen werden, dass die Konkurrenz seit der Eröffnung unserer Schlächterei darauf aus war, die Fleischpreise darnieder zu halten. Der Nettoüberschuss von Fr. 3772.74 wird zu Abschreibungen benützt. Das Metzgereigebäude und seine Einrichtung kam auf Fr. 29,140.55 zu stehen. Der Gesamtumsatz pro 1912 beträgt Fr. 665,212.70 gegenüber Fr. 538,250.— im Vorjahre, somit eine Vermehrung von Fr. 126,932.31. Vom V. S. K. wurden für Fr. 351,186.10 Waren bezogen. Der Betriebsüberschuss von Fr. 48,492.— soll also verwendet werden: in den Reservefonds 10%, Fr. 4849.—; in den Dispositionsfonds Fr. 678.18; an die Mitglieder 9% Rückvergütung auf den eingeschriebenen Betrag von Fr. 459,301.18, Fr. 41,337.10; Vortrag auf neue Rechnung Fr. 1627.92. Seit Jahren wurden immer 10% entrichtet und männiglich mag auch für 1913 soviel gerechnet und seinen Bezug mit 10 an den Fingern ausgerechnet haben. Allein es wird im Bericht überzeugend nachgewiesen, warum eine Reduktion eintreten musste. Einmal muss der Anfang damit gemacht werden. Wir «Alten» mussten uns mit 7% begnügen und murrten nicht. Nicht die Erzielung hoher Rückvergütungen ist der Hauptzweck der Konsumgenossenschaften, sondern eine möglichste Verbilligung der Lebensmittel und Linderung von Not und Elend. Wenn je, so gilt auch hier: «nüt no loh' gwinnt».

Kreuzlingen. (W.-Korr.) Die auf Sonntag den 30. März in das Hotel «Löwen» in Kreuzlingen einberufene öffentliche Versammlung machte im Hinblick auf unsere grosse Mitglieder-Zahl einen traurigen Eindruck. Zirka 60 Personen, erfreulicherweise grösstenteils Frauen, hatten sich die Mühe genommen, den interessanten Vortrag: «Die Bedeutung der Frau in der Genossenschaftsbewegung», nebst Lichtbildervortrag, anzuhören. In einstündigem Vortrag referierte der Referent, Herr U. Meyer, Verbandssekretär aus Basel, über obiges Thema. Wir wollen an dieser Stelle nicht des näheren auf das Referat eintreten, in der Voraussetzung, dieses Thema sei den Lesern kein unbekanntes. Das eine wollen wir jedoch hervorheben, dass es der Referent mit seinen lehrreichen Ausführungen verstanden hat, die Anwesenden zu überzeugen, dass wenn sich unter den Frauen die Einsicht Bahn breche, nicht mehr wie bisher blindlings darauflos zu kaufen, sondern ihre Kaufkraft genossenschaftlich zu organisieren, dieselben eine Macht darstellen, deren Einfluss als Morgenröte einer besseren Zukunft zu betrachten sei.

Die Aufmerksamkeit und der reiche Beifall liessen erkennen, dass der Referent eine verständnisvolle Zuhörerschaft vor sich hatte. Mit ebensolcher Aufmerksamkeit wurden auch die Lichtbilder mit den entsprechenden Erläuterungen verfolgt. Anhand derselben führte uns der Referent vor Augen, wie durch treues Zusammenhalten organisierter Konsumenten aus kleinen, unscheinbaren Anfängen Riesenbetriebe entstanden sind.

Die beiden Referate wurden vom Präsident in seinem längern, ebenfalls mit Beifall aufgenommenem Schlussworte bestens verdankt, dem wir noch beifügen, dass uns der unerwartet schwache Besuch, der wohl zum Teil dem ungeeigneten Zeitpunkt zuzuschreiben ist, nicht abhalten wird, zu gegebener Zeit weitere solche Veranstaltungen zu treffen.

Schaffhausen. (K.-Korr.) Zur 18. ordentlichen Generalversammlung des A. K. S. am 29. März hatten sich nur 150 Mitglieder eingefunden. Der Geschäftsbericht pro 1912 wurde diskussionslos genehmigt, ebenso die Jahresrechnung samt den vom Vorstand und der Geschäftsprüfungskommission gestellten Anträgen über die Verwendung des Betriebsergebnisses. (Die bezüglichen Anträge sind in unserer Korrespondenz in Nr. 13 dieses Blattes nachzulesen.) Die im periodischen Austritt stehenden 5 Vorstandsmitglieder wurden mit grossem Mehr wieder in ihren Aemtern bestätigt, desgleichen die Geschäftsprüfungskommission. Der vom Vorstand gestellte und vom Verwalter begründete Antrag, auf den Neubauten beim Lagerhaus in Feuerthalen ein Hypothekaranleihen in der Höhe von Fr. 90,000 aufzunehmen, fand die Zustimmung der Versammlung. Von mehreren, meistens aber den internen Geschäftsbetrieb beschlagenden Anregungen und Wünschen sei hier erwähnt, dass der Vorstand Auftrag erhielt, die Einführung von Sparmarken zu prüfen.

Sprechsaal

Mehr Zentralisation. Das Jahr 1913 eröffnete dem V. S. K. eine neue Aera der genossenschaftlichen Tätigkeit. Es ist das Gebiet der genossenschaftlichen *Grossproduktion*. Während

bisher im grossen und ganzen die Zentrale nur Waren vermittelte, die sie im Grossen eingekauft hatte, tritt jetzt für gewisse Artikel an Stelle der blossen Vermittlung auch die *Eigenproduktion*.

Es entspringt einem gesunden Geschäftsgebahren, wenn ein Schritt nach dem andern die Stufe erklommen wird, die hinaufführt zu den Endzielen einer Organisation, wenn bedächtig fortgeschritten wird am Ausbau eines Werkes, das der allgemeinen Wohlfahrt dienen soll und dem Egoismus und dem privaten Wucher erfolgreich die Schranken weist.

In den *Eigenpackungen* des Verbands besitzen wir schon längst eine erste Grundlage zur Eigenproduktion. Obwohl nur die Hülle «eigen» ist, der Inhalt aber nicht direkt produziert wird, so haben die Eigenpackungen doch den nicht zu unterschätzenden Wert, unsere Konsumenten vor Fälschung und Uebervorteilung zu schützen.

In den kleineren Produktionsabteilungen von Pratteln (Kaffeerösterei, Fettsiederei, Mais- und Gewürzmühle), dann aber in der M. S. K., der Schuhfabrik, der Verbandsdruckerei treten uns genossenschaftliche Produktionsbetriebe entgegen von der allergrössten Bedeutung für die Zukunft, denen wir unser sorgfältigstes Interesse entgegenbringen müssen.

Auch die *Bankabteilung des V. S. K.* möchten wir in gewissem Sinne zur Eigenproduktion rechnen, bestrebt sie doch die einzelnen Vereine von den verschiedenen privaten Bankinstituten abzulösen und durch eigenen Bankbetrieb die Vorteile unter den Genossenschaften indirekt, zugunsten unseres V. S. K. direkt zu verwenden.

Wir verfolgen ja das Ziel, uns von der privaten Spekulation möglichst zu trennen, und so müssen wir alles versuchen, um uns nach jeder Richtung hin selbständig zu machen. Die Anfänge sind gemacht, weitere Werke werden ihnen folgen.

Wenn wir aber all diesen Eigenproduktionen gesundes Leben und vollen Wert geben wollen, wenn auf diesem Gebiete ein mehreres geschehen soll, so ist erste Grundbedingung: *vermehrte Zentralisation!* Gleich wie im kleinen bei uns der Grundsatz gilt, den Zwischenhändler auszuschalten und den Konsumenten, vermittelst der Genossenschaft, die Waren direkt zu vermitteln, so sollte auch auf der anderen Seite dieser Grundsatz gelten und wir es als unsere Pflicht betrachten, unsere Einkäufe durch den Verband und nicht durch die Konkurrenz, die Engroshändler, erfolgen zu lassen. Wenn auch nicht zu leugnen ist, dass der Umsatz des V. S. K. bedeutend ansteigt, so lässt sich doch anderseits sagen, dass in den Bezügen durch den Verband noch bedeutend mehr geleistet werden könnte. Nehmen wir zum Beispiel das Jahr 1911 mit einem Totalumsatz aller Vereine von Fr. 109,309,205 und den Verbandsbezügen von Fr. 31,215,825, so ist leicht die Ueberzeugung zu gewinnen, dass noch ein schöner Teil von den rund 78 Millionen*), die fast ausschliesslich der Privatkonkurrenz zuflossen, dem V. S. K. noch hätten zugewendet werden können. Es ist ja richtig, dass eine ganze Anzahl von Artikeln ausser Betracht fallen, die der Verband nicht führt; aber andere könnten bei gutem Willen durch ihn ebenso gut und billig bezogen werden. Die Mühlengenossenschaft kennt eine Bedingung, die anfangs wohl viel Staub aufgeworfen, nach genauer Prüfung seither jedoch allgemeine Zustimmung fand; wir meinen den *Bezugszwang* unter gewissen Voraussetzungen. Wenn wir auch dem Zwang für den ganzen Warenbezug durch den V. S. K. keineswegs das Wort reden möchten, so sollte doch die *moralische Pflicht* hier ein mehreres tun. Gibt es dann einzelne Artikel, die bedeutend vorteilhafter anderwärts eingedeckt werden könnten, so sollte wenigstens dem V. S. K. diesbezüglich Mitteilung gemacht werden, damit dieser Mittel und Wege sucht, auch dieser Konkurrenz zu begegnen. Auch soll ein nicht konvenierender Artikel keineswegs als Abbruchsgrund angesehen werden; eine Reklamation am richtigen Orte wird auch hierin Wandel schaffen können.

In den Eigenpackungen, in der Schuhbranche und namentlich in der Bankabteilung verdient aber der V. S. K. bedeutend mehr Berücksichtigung. Unsere Produktivbetriebe müssen volle Würdigung und allseitige Unterstützung finden, sollen sie zu blühenden Zweigen unserer Genossenschaftsbewegung werden. Namentlich die Bankabteilung sollte nicht nur als «Retter in der Not» angesehen werden, sondern durch die finanzkräftigen Vereine in ihren Bestrebungen tatkräftig unterstützt werden. Dass auch die Buchdruckerei und namentlich der Zeitungsverlag, unsere Organe, im speziellen das «Genossenschaftliche Volksblatt», noch bedeutend mehr Unterstützung durch Einführung des allgemeinen Abonnements für alle Vereine finden sollte, ist schon öfters dargelegt worden.

Durch diese Zentralisation des Einkaufes und des Bezuges aller Bedarfsartikel durch den V. S. K. wird auch *dieser* immer leistungsfähiger und in den Stand gesetzt, den einzelnen Landesteilen durch Erstellung von Lagerhäusern, bessere Lieferungsbedingungen u. dgl. auch vermehrte Vorteile zu bieten zu Nutz und Frommen unserer Genossenschaftsbewegung! *G.*

*) Anmerkung der Redaktion: Diese 78 Millionen sind zu hoch gegriffen, wie in den statistischen Erhebungen pro 1910 im Vorwort ausgeführt wurde.

Verbandsnachrichten

Versicherungsanstalt. Bericht zur Statutenrevision. Auf Seite 14 der deutschen Ausgabe ist in der Begründung des § 35 das Wort «Invalidenrisiko» durch «Hinterlassenenrisiko» zu ersetzen, wie aufmerksame Leser jedenfalls bereits selbst bemerkt haben werden.

Versand der Vorlagen für die Delegiertenversammlung. Bis und mit Samstag den 12. April soll der Versand des französischen Jahresberichtes und des deutschen Entwurfes für die Normalstatuten beendigt sein. Allfällige Reklamationen sind vom 15. April an einzureichen an Departement II V. S. K.

Kreiskonferenzen. Verschiedener auf den 4. Mai fallender Volksabstimmungen halber ist die **Kreiskonferenz IV** (Solothurn und beide Basel) auf den **27. April** vorgerückt worden. (Vergleiche Inserat in dieser Nummer).

Dadurch wurde auch eine Verschiebung der Referenten der V. K. notwendig, indem an der Kreiskonferenz VI nun Herr Rohr die V. K. des V. S. K. vertreten wird.

Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Einladung

zur

III. Konferenz des IV. Kreises

(Kantone Solothurn, Basel-Stadt und -Landschaft)

Sonntag, 27. April 1913, vorm. punkt 10 Uhr im Gasthof zum Kreuz in Solothurn.

Tagesordnung:

1. Appell.
2. Genehmigung des Protokolls der Herbstkonferenz.
3. Jahresbericht und Rechnung des V. S. K. pro 1912. Referent: Herr Dr. O. Schär.
4. Traktanden der Delegiertenversammlung des V. S. K. 1913. Referent: Herr Dr. O. Schär.
5. Bericht des Kreiskassiers und der Revisoren.
6. Festsetzung des Jahresbeitrages pro 1913.
7. Wahl der Revisoren.
8. Bestimmung des nächsten Versammlungsortes.
9. Verschiedenes und allgemeine Umfrage.

Anmeldungen für den gemeinschaftlichen Mittagstisch, im Hotel zum Kreuz, zum Preise von Fr. 2.— ohne Wein, beliebe man rechtzeitig zu richten an Herrn Otto Berger in Solothurn.

Zu zahlreicher Beschickung einladend

Für den Kreisvorstand,

Der Präsident: **Otto Berger.** Der Aktuar: **F. Gschwind.**

Redaktion: Dr. Henry Faucherre.

Redaktionsschluss 10. April.

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: **Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)** Für denselben: **Dr. Oskar Schär**